

INTERVISTA - FABRIZIO ZAMPETTI, CEO ZAMPETTI IMMOBILI DI PREGIO

Lusso a prova di crisi: dopo un buon 2022, il trend resta positivo

Secondo Fabrizio Zampetti l'Italia rimane un Paese dove investire, soprattutto Milano, che ha una marcia diversa. La chiave di volta per la società che ha fondato è una strategia *tailor made*, cucita su misura sul cliente



“ *Il mercato del lusso si dimostra resiliente. L'Italia rimane un Paese dove investire, soprattutto a Milano, che gioca un po' in un campionato a parte. In generale, nel nostro Paese si vede una ripresa*

Nonostante le difficoltà del contesto macroeconomico e geopolitico, l'immobiliare di lusso chiude un anno brillante. E le prospettive per il 2023 sono altrettanto positive. Ne abbiamo parlato con Fabrizio Zampetti, Ceo di Zampetti Immobili di Pregio.

Che anno è stato il 2022 per l'immobiliare di lusso?

È stato un bell'anno, molto positivo da tutti i punti di vista. Si sono visti molto movimento e una notevole richiesta, anche se il prodotto a disposizione è relativamente poco. Si è assistito anche a un ulteriore cambiamento delle necessità dei clienti: se nel primo anno di pandemia avere una terrazza, giardino o balcone poteva avere un valore inestimabile, ora la tendenza si è attenuata. È un segno della continua evoluzione del settore.

Lo scenario globale ha inciso molto sul settore?

Il mercato del lusso si dimostra resiliente e “a prova di crisi”. L'Italia rimane un Paese dove investire, soprattutto a Milano, che gioca un po' in un campionato a parte. In generale, nel nostro Paese si vede una ripresa: ha riguadagnato buon terreno la Liguria, Venezia è sempre attraente, così come Firenze. Ma Milano resta al riparo anche in caso di un'eventuale ca-

luta del mercato, mentre resto prudente sul resto dell'Italia. Un dato interessante è che nel settore degli immobili di pregio e di lusso il confronto tra domanda e offerto è basso. Chi compra case di prestigio sceglie sempre le zone più importanti e più di rilievo, che hanno subito un'impennata dei prezzi non indifferente. Nel caso del capoluogo lombardo, parliamo di aree come il Quadrilatero della Moda, via della Spiga e corso Venezia, tutte molto apprezzate da chi decide di comprare un certo tipo di prodotto.

Quali previsioni per il 2023?

Osserviamo che la percezione è ancora improntata alla crescita. Dal mio punto di vista, avremo un 2023 che andrà ancora in questa direzione, visto che il livello di domanda è alto e c'è tanta attenzione da parte degli investitori esteri. Anche le Olimpiadi di Milano-Cortina aiuteranno, tanto più che sono stati preventivati investimenti importanti per la città fino al 2026 e al 2030. Non mi meraviglierei se da qui ai prossimi anni i prezzi dovesse raddoppiare. Detto questo, si vede una netta differenza tra Milano e il resto d'Italia: nel capoluogo i prezzi sono saliti, nel Paese hanno rallentato. Il mercato di pregio e lusso di Milano non ha risentito dell'influenza di turbamenti come Covid, guerra o rialzo dei tassi di interesse dei mutui.

Quali sono le prospettive per il vostro gruppo?

Nonostante le difficoltà del contesto attuale, da un punto di vista economico e geopolitico, cerchiamo di proseguire con il percorso che abbiamo consolidato negli ultimi trent'anni. Nel nuovo anno puntiamo ad alzare ancora di più il livello del servizio che offriamo alla nostra clientela, che solitamente è composta da avvocati, figure dell'alta moda e del mondo della finanza. Offriamo un servizio *tailor made*, su misura, e per questo ci definiamo la prima non agenzia. Considerando il periodo che stiamo attraversando, in cui le persone vivono il futuro con un senso di incertezza, noi cerchiamo di aiutarle nel trovare la dimora in cui vivere e sentirsi davvero a casa e questo continueremo a farlo. Le difficoltà di certo non mancano, ma l'approccio è sempre positivo, conoscendo bene il mercato immobiliare di Milano con le sue enormi potenzialità e continuando a investire sulla formazione di tutti i nostri collaboratori.

Come procede e che aspettative ha sulla collaborazione con Banca Generali?

Abbiamo tantissimo rispetto e stima per loro. Ci hanno dato fiducia e questo è un riconoscimento del lavoro che abbiamo fatto. Sentiamo il dovere e la responsabilità di portare risultati, creando una partnership seria e professionale per rendere il rapporto sempre più stabile e proficuo per tutte le parti.

Fabrizio Zampetti

Classe 1971, Fabrizio Zampetti, durante il suo percorso lavorativo, iniziato 27 anni fa, ha messo a punto una propria metodologia di lavoro, specializzandosi in modo molto diverso dalle agenzie tradizionali. La sua azienda è diventata leader del settore immobiliare milanese, acquisendo e vendendo prestigiosi immobili per una clientela esclusiva.